CASH

Suplemento económico de Página/12

Domingo 20 de enero de 1991
Año 1 - Nº 39

Tony Valdez

REPORTAJE A HERNAN DEL VILLAR, DIRECTOR DEL BANCO CENTRAL

EL CENTRAL LES CERRO LA CANILLA A LOS GOBIERNOS DEL INTERIOR

UN MISIL CONTRA LAS PROVINCIAS



(Por Marcelo Zlotogwiazda) El lunes pasado Erman González lanzó una blitzkrieg contra las provincias al cortarles a sus bancos la posibilidad de financiarse con recursos del Central. González Fraga designó a Hernán del Villar como responsable de una estrategia que ya dejó como víctimas a cinco bancos (La Rioja, Río Negro, Tucumán, Chaco y Corrientes) que fueron sacados del clearing. Del Villar (38), flamante director del BCRA con la misión exclusiva de liquidar los desequilibrios de la banca oficial, se desempeñaba hasta asumir esa tarea como analista de la consultora privada que alguna vez perteneció a González Fraga.

—¿Sabe quién es Norman Schwarzkopf?

—(Piensa.) No.

—El comandante de las tropas de Estados Unidos en el Golfo.

—Ahá.

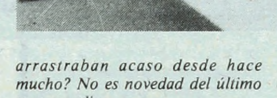
—Hay quien dice que usted llegó al Banco Central como el Norman Schwarzkopf de la ofensiva en contra de las provincias.

—Lo que estamos haciendo desde el pasado fin de semana va mucho más allá de las provincias. Se engloba dentro de la necesidad de todo el ajuste financiero, tanto público como privado. Las medidas recientes con los bancos provinciales no hacen más que profundizar la política hacia el sector financiero que comenzó con el Plan Bónex.

—¿Es válida la analogía con Norman Schwarzkopf?

—No. Mi tarea es avanzar en el proceso de reordenamiento de la banca oficial. Dio la casualidad que mi llegada coincidió con desequilibrios que básicamente tenían origen en los bancos provinciales desde hace un mes y medio.

—¿Esos desequilibrios no se arrastraban acaso desde hace mucho? No es novedad del último mes y medio.



—Es cierto que las dificultades de la banca provincial no son nuevas. Se deben a que estos bancos tienen inmovilizada buena parte de sus activos y dependían de dos fuentes de financiamiento: la monetización, es decir los depósitos, y el Banco Central. Después de la hiperinflación cayó mucho la monetización y simultáneamente el Central se puso más duro.

Rojos

—Pero el rojo de algunos bancos provinciales en su cuenta en el Central no es algo del último fin de semana.

—Hubo distintas etapas. En marzo del año pasado, con el decreto 435, el Central dijo vamos a reducir los redescuentos al sistema financiero, y a partir de ahí cayeron mucho los redescuentos hacia los bancos provinciales, que es una de las fuentes de financiamiento: están los redescuentos históricos, los redescuentos por iliquidez y, por último, el *rojo*, que es una situación anormal en las cuentas corrientes de los bancos con el Central. Desde marzo hasta setiembre pasado hubo una caída persistente de los redescuentos, y ni se hablaba de *rojos*. Eso mejoró después aún más con el régimen de cancelación con Bónex.

—¿Cuál fue el resultado para los bancos provinciales?

—Fue un éxito importante. Permitió cancelar unos 450 millones de dólares que equivalen a alrededor de las dos terceras partes de la deuda que tenían con el Central. Pero a partir de setiembre hubo una disminución en la monetización y mayores demandas de los gobiernos provinciales a sus bancos por la caída de los ingresos fiscales y por desajustes en las economías provinciales. Eso hizo que los gobiernos recurrieran a sus bancos provinciales.

—¿A cuánto ascendía el rojo el domingo pasado antes de los anuncios?

—Si se lo mide por las variaciones, puede decirse que desde comienzos de diciembre hasta el domingo pasado hubo una expansión monetaria debida a los bancos provinciales de unos 350 millones de dólares. Es decir un aumento de la deuda con el Central por vía de redescuentos y *rojos*. Para resumir: venían cancelando deudas entre marzo y setiembre, y comenzaron a aumentarla desde diciembre. El 30 de octubre había habido un preaviso del Central, que les dijo a los bancos de provincia que se iba a renegociar la deuda acumulada, pero que de ahí en adelante basta. Eso no se cumplió porque se agudizaron los problemas de los gobiernos provinciales. Desde ese momento la deuda creció en 350 millones de dólares, y la tendencia era claramente creciente. Muchos bancos provinciales nos venían anunciando que nos iban a pedir esto y aquello.

—¿Qué representan esos 350 millones?

—Entre un 25 y 30 por ciento de la expansión monetaria que hubo en diciembre. La mitad de la expansión había sido por compra de dólares, y el segundo factor en importancia fueron los bancos provinciales. Lo que nosotros buscamos de inmediato no es que cancelen la deuda sino que no incurran en deuda adicional.

—¿El haberse animado a sacar del clearing al Banco de La Rioja tiene que tomarse como una demostración de que van a ser inflexibles y de que cuentan con el aval político necesario?

—Cuando se tomó la decisión se lo hizo con independencia del nombre del banco. Sea quien fuese corren las mismas normas.

—¿Le avisaron a Menem el jueves que iban a sacar al Banco de La Rioja?

—El había avalado la decisión en su conjunto.

—¿Cuánto de esos 350 millones de dólares correspondía a rojos del Banco de la Provincia de Buenos Aires?

—Cerca de la mitad. Pero ellos ya cubrieron su *rojo* con títulos públicos.

Monetarismo

—Lo que hicieron con los bancos provinciales es una típica operación monetarista.

—El Banco Central tiene que controlar la cantidad de dinero, función que había perdido en los últimos treinta días, en parte por lo que pasaba con la banca provincial. Lo que buscamos fue recuperar el control.

—Digo monetarista porque si un banco provincial tiene problemas es porque la provincia tenía inconvenientes fiscales preexistentes.

—No necesariamente. Una parte de sus problemas es que tienen que asistir a los gobiernos provinciales: le prestan al sector público entre el 30 y el 35 por ciento de todos sus créditos, que es un porcentaje superior al del resto de los bancos y que son préstamos que no se recuperan fácilmente. Pero además, en la mayoría se trata de bancos con costos operativos demasiado altos: su nivel de gastos operativos equivale al 6,5 por ciento mensual de los depósitos que obtienen, mientras que el promedio de la banca gasta el 4 por ciento de sus depósitos.

—¿No es determinante la relación con los gobiernos respectivos?

—Más que por los préstamos porque les prestan servicios que o no son remunerados o son muy mal remunerados, y que encima les dificulta la atención a los clientes privados porque tienen largas colas, etcétera.

—Ustedes cerraron la canilla monetaria. ¿Son conscientes de los efectos que eso tendrá sobre las economías provinciales?

—Cerrando esa canilla aparece más clara para los gobiernos provinciales la necesidad de ajuste. Los gobiernos tienen que acentuar su ajuste. Pero además los bancos se van a ver en la necesidad de ajustarse ellos mismos ya que ahora no hay un Ban-

co Central que los financie. Pero esto no quiere decir que las provincias van a dejar de pagar los sueldos. Dentro del panorama general de crisis, las provincias venían bastante bien hasta diciembre, en que cayeron los ingresos por coparticipación justo en el mes de aguinaldo. Ahora las provincias van a tener que lograr una relación más fluida con la Subsecretaría de Hacienda, más que acudir a sus bancos.

—Es decir que en lugar de solucionar primero el problema fiscal de las provincias, cierran antes la canilla monetaria para forzar todo. ¿No es eso monetarismo?

—Es un instrumento adicional para que la necesidad de ajuste no fuera esquivada con financiamiento del Central.

—Por sí o por no: ¿es una estrategia monetarista?

—Es una estrategia que busca la estabilidad.

—A costa de altísimas tasas de interés que subieron todavía más con este apretón.

—La tasa de interés ya estaba por encima de lo que hubiera sido la tasa de mercado, precisamente por lo que pasaba con los bancos provinciales. Era notorio que había bancos oficiales demandando financiamiento a cualquier costo y eso levantó en los últimos meses la tasa de interés. El salto de estos días es transitorio, pero en la medida en que los bancos provinciales vuelvan a entrar al clearing —como se vino dando esta semana—, que la gente no retire los depósitos de esos bancos, y que dejen de financiar a las provincias, las tasas van a bajar.

—¿No hubo corridas en contra de esos bancos?

—Casi nada. Eso demuestra ciertas ventajas comparativas de la banca oficial frente a la privada.

—¿No cree que si la tasa de interés cae mucho habría una masiva huida hacia el dólar?

—En la medida que se perciban las respuestas que da el Gobierno eso no debería pasar; puede ser que la tasa de inflación sea este mes un poquito más alta pero no llega al 7 por ciento, hubo respuestas fiscales, hubo respuestas en política monetaria, y hubo una reorganización del elenco ministerial.

—Se conocieron cuáles son los bancos en dificultades, ¿hay bancos provinciales que se portan siempre bien para la óptica del Central?

—Prefiero no dar nombres, pero son los bancos cuyas provincias no les solicitaron demasiado financiamiento y por lo tanto no tuvieron que endeudarse a altísimas tasas de interés. Es más, hay bancos provinciales que son oferentes de dinero en el call.

—¿Se puede decir que de aquí en adelante ni un peso más del Central a las provincias?

—No. Ante necesidades puntuales, estacionales y vinculadas a las necesidades productivas de las provincias, podríamos llegar a financiar. Esa es también una función del Central. Claro que vamos a determinar ciertas condiciones, y los bancos van a tener que profundizar el ajuste. En los próximos treinta días va a haber muchas negociaciones al respecto.

—Jugando un poco con su apellido, ¿se siente como un villano para las provincias?

—(Carraspea.) Creo que esto va a contribuir para que los gobiernos provinciales hagan un esfuerzo adicional en el ajuste, y no me cabe ninguna duda de que esto va a ayudar mucho a los bancos de provincia, limitando su altísima dependencia de los gobiernos provinciales y mejorándolos como entidades bancarias en beneficio de las economías regionales.

PROVINCIAS

AJUSTES DE INTERIOR

(Por Jorge Luis Velázquez) El ajuste de tuercas que el Banco Central aplicó a sus primos pobres de las provincias es sólo un capítulo más en la tormentosa relación que históricamente vinculó al poder central con los distritos del interior. Si se tiene en cuenta que las provincias sólo recaudan, en promedio, el 38 por ciento del total de sus ingresos corrientes —el restante 62 por ciento proviene de jurisdicción nacional— se puede apreciar cabalmente la vulnerabilidad de su esquema financiero ante cualquier desequilibrio que altere el flujo normal de fondos que diariamente se remiten desde la Capital Federal por el régimen de coparticipación. Es por eso que una caída vertical en la recaudación de los impuestos nacionales, como la que ocurrió en setiembre del año pasado, puede tener efectos más devastadores que las inundaciones, la sequía o cualquier otro desastre natural.

En la Subsecretaría de Hacienda de la Nación admiten esta realidad, pero desligan su responsabilidad por las recurrentes crisis provinciales. Desde que las palabras "ajuste" y "reforma estatal" se impusieron en el lenguaje de los burócratas metropolitanos, los intentos por trasladar los planes de racionalización hacia el interior no han cesado.

Los técnicos que rodean a Saúl Bouer trabajaron duro para demostrar que el saneamiento de las economías provinciales no depende de la mayor asistencia nacional, sino de una reformulación profunda de su propio esquema de ahorro-inversión.

En el diagnóstico global trazado se destaca que la mayor parte de los distritos destina no menos del 60 por ciento de sus ingresos corrientes al pago de sueldos de los empleados públicos. Otra parte importante de los recursos, el 20 por ciento, se diluye en las transferencias a empresas, organismos y fondos provinciales. El ahorro corriente es insuficiente en todos los casos para sostener el nivel de inversión requerido en áreas esenciales como Salud, Educación, Justicia y seguridad. Mucho menos para pensar en alguna obra pública de mediana envergadura.

Así las cosas, la poca inversión que se realiza está destinada a mantener mano de obra ocupada adicional, cuando ya no quedan funciones ni lugares para cubrir en los ministerios. Esto se traduce directamente en déficit que obligan a los gobiernos a recurrir a la financiación de corto plazo, en un círculo que a cada vuelta se vuelve más inflamable. Es en este último punto cuando aparecen los bancos locales sosteniendo los tesoros provinciales a costa de redescuentos del BCRA que son bicicleteados interminablemente. Cuando eso no es suficiente se emiten bonos que circulan por la provincia como una moneda paralela al austral.

Poniendo negro sobre blanco, en ese diagnóstico encajan las provincias con nombre y apellido, que pueden ser agrupadas por algunas particularidades compartidas. Por ejemplo Salta, La Rioja, Corrientes y Jujuy son las que tienen la más alta relación entre gastos en personal y sus recursos corrientes.

Mientras que las tres primeras se acercan al 90 por ciento en la proporción, Jujuy supera todos los records ya que sobre 100 de ingresos, paga sueldos por 120. La diferencia la financia con bonos, redescuentos o directamente pagando los salarios públicos con varios meses de retraso.

En Tucumán, que fue recientemente intervenida por el Poder Ejecutivo, se produce lo que los analistas califican como "desequilibrio estructural histórico" de sus cuentas fiscales. Eso quiere decir que su esquema ahorro-inversión no cierra desde hace muchas décadas y la solución pasa por una operación de cirugía mayor en todas las áreas del Estado. De todos modos, su situación en lo que hace a la evolución del empleo público en los últimos años no difiere mucho de Chubut, Tierra del Fuego, Catamarca y Formosa.

Córdoba, conducida por Eduardo Angeloz, aplicó el lápiz rojo de la racionalización, pero no en medida suficiente para quedar a resguardo de las oscilaciones de la coparticipación federal. Un caso similar se da con Santa Fe donde se produjo un mejoramiento "de caja" en las cuentas públicas, pero arrastra una abultada deuda que multiplica aceleradamente intereses.

Buenos Aires, la tercera de las "grandes", sufre también un desbalance crónico de sus cuentas que se agudizó a partir de 1987 por una caída de sus ingresos de origen nacional de aproximadamente 10 puntos.

Sobre el final de la gestión de Alejandro Armendáriz se inició un plan de obra pública muy ambicioso que pronto se quedó sin financiación genuina. Tras el advenimiento peronista muchas de esas obras se continuaron, agravando la situación deficitaria. La sola prestación y mantenimiento de los servicios esenciales para una población con un crecimiento vegetativo muy acelerado, le insumió una masa de fondos que casi absorbió sus alicaídos ingresos por coparticipación,

Existe un último grupo de provincias que, según la óptica de Hacienda, logró mejorar considerablemente sus cuentas. Lo integran Santiago del Estero, La Pampa y San Luis, que habían aplicado el ajuste fiscal a tono con el ejemplo que les ofreció desde la Casa Rosada el gobierno central. La reducción de empleados públicos, la eliminación de organismos con funciones superpuestas, la renegociación de deudas con proveedores, la venta del parque automotor, son sólo algunas de las medidas que se tomaron en esos distritos en los últimos 18 meses. La decisión estuvo impulsada no sólo por la convicción política sobre la necesidad del ajuste, sino porque el estallido hiperinflacionario de 1989 las obligó a ceñirse el cinturón bajo riesgo de quebrar definitivamente si no lo hacían.

En estos días, las provincias se quejan porque el flujo total de recursos que recibieron a lo largo de 1990 es aproximadamente un 10 por ciento inferior al total de 1989 (ver cuadro). Los ingresos por Coparticipación Federal de Impuestos (CFI) en ese período se mantuvieron casi sin variación, aunque hubo una baja en otros rubros como aportes del Tesoro y leyes especiales.

RECURSOS Y APORTES NACIONALES Y TRIBUTARIOS PROVINCIALES

— en millones de ₳ promedio de 1990 —

	ENERO - DICIEMBRE 1990								
PROVINCIAS	COPARTIC. FEDERAL	FONDO A.T.N.	FONDO DESEQUIL.	LEY 23.658	SEGURIDAD SOCIAL	ANTIC. IMPOSIT.	TRIBUT. PROVINC.	1990 TOTAL	1989 TOTAL
Buenos Aires	4.254.126	10.750	391	9660	180.539	160.591	6.163.166	10.779.223	10.743.613
Catamarca	533.573	34.339	45.651	0	13.076	38.881	23.605	689.125	766.227
Córdoba	1.720.121	3524	30.523	0	56.418	66.993	1.227.659	3.105.239	3.225.661
Corrientes	720.138	2724	30.472	9661	16.311	28.423	114.343	922.071	1.142.576
Chaco	966.402	10.112	270	9661	11.960	39.408	154.561	1.192.674	1.502.598
Chubut	306.369	11.900	39	0	4873	52.336	137.248	512.756	576.593
Entre Ríos	945.880	8615	99	9661	23.254	37.655	433.878	1.459.042	1.684.643
Formosa	705.212	21.350	111	9661	4919	29.772	55.298	826.323	1.029.705
Jujuy	550.364	2000	45.842	0	8867	26.800	96.820	730.693	921.776
La Pampa	363.800	10.171	38	9661	3726	14.408	179.702	581.504	664.431
La Rioja	401.113	43.233	83.688	0	9254	52.339	20.759	610.386	802.760
Mendoza	807.823	4300	85	42.639	32.409	31.352	474.963	1.393.571	1.934.168
Misiones	639.915	5830	97	9660	6363	26.082	145.058	833.005	1.010.026
Neuquén	336.220	123	49	0	4343	12.774	147.456	500.965	558.839
Río Negro	488.799	2350	51	6662	6963	279.142	174.455	958.422	869.359
Salta	742.525	25.527	106.939	0	17.690	53.956	172.260	1.118.897	1.364.381
San Juan	654.840	12.584	38.152	0	17.568	26.081	91.442	940.666	971.049
San Luis	442.157	299	69	6662	13.795	17.750	102.271	583.008	744.196
Santa Cruz	306.369	10.133	39	0	3743	26.777	58.430	405.491	510.755
Santa Fe	1.731.315	14.300	182	9660	66.065	88.763	1.262.232	3.172.518	3.492.589
S. del Estero	800.360	9762	141	0	15.922	34.842	86.413	947.440	1.086.197
Tucumán	921.627	20.104	106.979	0	31.482	73.494	226.155	1.379.841	1.677.707
Total	**19.339.047**	**264.330**	**489.907**	**133.248**	**549.538**	**1.218.618**	**11.548.166**	**33.542.854**	**37.287.849**

JORGE LUIS VELAZQUEZ

El Buen Inversor

LAS COSAS DEL QUERER

La coyuntura financiera a partir de esta semana aparece signada por una mayor coordinación entre la política monetaria y la fiscal como resultado de un mejor entendimiento entre Saúl Bouer y Javier González Fraga. Los mercados están seducidos por este reencuentro.

Mientras el país asistió esta semana a un entrecruzamiento de internas palaciegas que culminó con un recambio de ministros, los mercados recibieron aliviados la reconciliación política entre dos hombres clave dentro del equipo económico: Saúl Bouer y Javier González Fraga. Este episodio refleja en realidad un hecho más trascendente, que es el acercamiento entre las políticas fiscal y monetaria, que quedó consolidado con el paquete de medidas que se precipitó por la corrida cambiaria del lunes pasado. Con estos anuncios, Sup-Erman González logró calmar los nervios de la City porteña que habían empujado al dólar al borde de los 7000 australes y las tasas de interés casi al 2 por ciento diario. Ahora, la duración de la tregua depende de la celeridad y la seriedad con que González y los suyos pasan de los dichos a los hechos.

En un pronóstico que cobra más importancia por quien lo dice que por su agudeza, ADEBA advirtió en su último informe que "el problema central de la política económica para 1991 es lograr una recuperación del tipo de cambio real sin generar un rebrote de la inflación, lo que implica la adopción de decisiones de difícil concreción". Estas decisiones *de difícil concreción* no son otras que las medidas anunciadas y que constituyen "los bienes gananciales" de la pareja recién reconstituida.

Así por ejemplo, las críticas que Bouer hacía a JGF por su laxitud monetaria —principalmente vinculada al otorgamiento de redescuentos a los bancos oficiales de provincia— quedaron plasmadas en medidas. Se prohibió al BCRA seguir financiando esos desequilibrios, se ordenó también reducir el flujo de fondos al Sistema de Seguridad Social y se liberó a los exportadores de la obligación de liquidar sus divisas, entre otras.

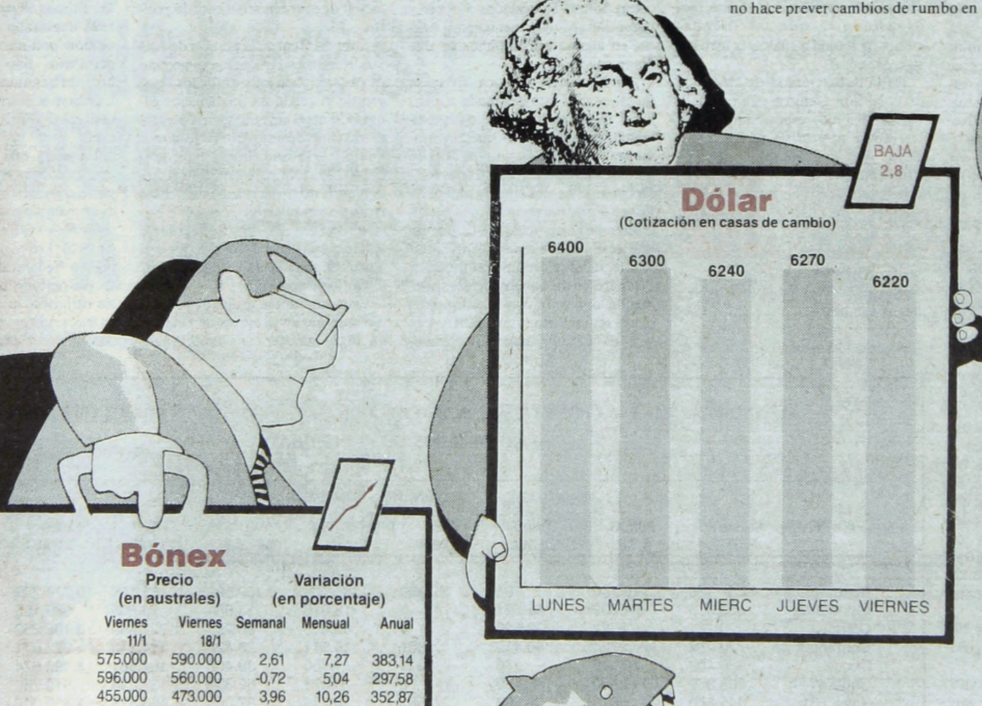
A su vez, los cuestionamientos de JGF hacia la supuesta inmovilidad de Bouer para incrementar la recaudación también quedaron rubricados en el papel. El paquete fiscal que se lanzó pretende aspirar del mercado unos 2000 millones de dólares, principalmente a través del cobro de impuestos a los cuales se les incrementaron las alicuotas.

Si estas medidas se cumplieran debidamente, tanto en el área fiscal como monetaria, podría mantenerse la esperanza de inducir una mejora en el tipo de cambio sin provocar inflación. Al menos esto es lo que los analistas más ortodoxos reclaman desde hace varios meses desde cuanta tribuna o medio especializado tengan a disposición.

La inesperada deserción de Bouer no hace prever cambios de rumbo en esta política, ya que Julio César Aguilar es virtualmente su doble en lo que hace a concepción económica y política. Incluso cultiva las mismas dudas que aquél en torno del éxito de la política de "dólar electoral" que González Fraga sostiene empecinadamente.

El primer impacto que tuvieron los anuncios fue mejor de lo que esperaban los hombres del Palacio de Hacienda. El mismo día que tocó los 7000 australes, el dólar cerró la jornada en 6400 y luego fue debilitándose hasta quedar en 6220 el último viernes. Las tasas fueron algo menos obedientes, pero igualmente no fue para despreciar el tobogán que las llevó del 700 por ciento anual al 260 por ciento, todo en una misma semana.

Este sacudón dejó algunas huellas sobre los precios internos. "El salto de 5800 a 6300 generó remarcaciones, pero si nos estabilizamos acá la inflación va a estar cómoda otra vez debajo de los dos dígitos", reconoció ante CASH un estrecho colaborador de Erman González minutos después de los anuncios del lunes. El diagnóstico del funcionario incluyó, sin saberlo, un elemento nupcial: "Ah, y acuérdese que las peleas en el equipo se terminaron para siempre".



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	18	14,0
a 30 días	19	14,5
Caja de ahorro	9,5	8,0
Call money	70	27

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/1	Viernes 18/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	575.000	590.000	2,61	7,27	383,14
1982	596.000	560.000	-0,72	5,04	297,58
1984	455.000	473.000	3,96	10,26	352,87
1987	400.000	413.000	3,25	9,84	271,88
1989	309.000	329.000	6,47	4,44	—

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/1	Viernes 18/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	98,5	98,00	0,51	0,51	3850
1982	100,40	89,50	-3,19	-2,61	22,55
1984	76,70	76,60	-0,13	0,79	33,41
1987	67,60	66,60	-1,48	-1,04	9,86
1989	52,60	53,00	0,76	-5,86	—

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

Inflación
(en porcentajes)

Enero 1990	79,2
Febrero	61,6
Marzo	95,5
Abril	11,4
Mayo	13,6
Junio	13,9
Julio	10,8
Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991 (*)	7,0

Inflación acumulada desde enero a diciembre de 1990: 1344,4 %

* Estimación IPES.

La cantidad de ₳ que existen
(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 17/1	27.407.553,8	4371
Base monet. al 17/1	35.588.606,4	5676
Depósitos al 15/1:		
Cuenta corriente	3.647.916	579
Caja de ahorro	7.312.612	1160
Plazos fijos	9.722.769	1543

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

FINANZAS

JORGE LUIS VELAZQUEZ

El Buen Inversor

LAS COSAS DEL QUERER

La coyuntura financiera a partir de esta semana aparece signada por una mayor coordinación entre la política monetaria y la fiscal como resultado de un mejor entendimiento entre Saúl Bouer y Javier González Fraga. Los mercados están seducidos por este reencuentro.

Mientras el país asistió esta semana a un entrecruzamiento de internas palaciegas que culminó con un recambio de ministros, los mercados recibieron aliviados la reconciliación política entre dos hombres clave dentro del equipo económico: Saúl Bouer y Javier González Fraga. Este episodio refleja en realidad un hecho más trascendente, que es el acercamiento entre las políticas fiscal y monetaria, que quedó consolidado con el paquete de medidas que se precipitó por la corrida cambiaria del lunes pasado. Con estos anuncios, Sup-Erman González logró calmar los nervios de la City porteña que habían empujado al dólar al borde de los 7000 australes y las tasas de interés casi al 2 por ciento diario. Ahora, la duración de la tregua depende de la celeridad y la seriedad con que González y los suyos pasan de los dichos a los hechos.

En un pronóstico que cobra más importancia por quien lo dice que por su agudeza, ADEBA advirtió en su último informe que "el problema central de la política económica para 1991 es lograr una recuperación del tipo de cambio real sin generar un rebrote de la inflación, lo que implica la adopción de decisiones de difícil concreción". Estas decisiones *de difícil concreción* no son otras que las medidas anunciadas y que constituyen "los bienes gananciales" de la pareja recién reconstituida.

Así por ejemplo, las críticas que Bouer hacía a JGF por su laxitud monetaria —principalmente vinculada al otorgamiento de redescuentos a los bancos oficiales de provincia— quedaron plasmadas en medidas. Se prohibió al BCRA seguir financiando esos desequilibrios, se ordenó también reducir el flujo de fondos al Sistema de Seguridad Social y se liberó a los exportadores de la obligación de liquidar sus divisas, entre otras.

A su vez, los cuestionamientos de JGF hacia la supuesta inmovilidad de Bouer para incrementar la recaudación también quedaron rubricados en el papel. El paquete fiscal que se lanzó pretende aspirar del mercado unos 2000 millones de dólares, principalmente a través del cobro de impuestos a los cuales se les incrementaron las alícuotas.

Si estas medidas se cumplieran debidamente, tanto en el área fiscal como monetaria, podría mantenerse la esperanza de inducir una mejora en el tipo de cambio sin provocar inflación. Al menos esto es lo que los analistas más ortodoxos reclaman desde hace varios meses desde cuanta tribuna o medio especializado tengan a disposición.

La inesperada deserción de Bouer no hace prever cambios de rumbo en esta política, ya que Julio César Aguilar es virtualmente su doble en lo que hace a concepción económica y política. Incluso cultiva las mismas dudas que aquél en torno del éxito de la política de "dólar electoral" que González Fraga sostiene empecinadamente.

El primer impacto que tuvieron los anuncios fue mejor de lo que esperaban los hombres del Palacio de Hacienda. El mismo día que tocó los 7000 australes, el dólar cerró la jornada en 6400 y luego fue debilitándose hasta quedar en 6220 el último viernes. Las tasas fueron algo menos obedientes, pero igualmente no fue para despreciar el tobogán que las llevó del 700 por ciento anual al 260 por ciento, todo en una misma semana.

Este sacudón dejó algunas huellas sobre los precios internos. "El salto de 5800 a 6300 generó remarcaciones, pero si nos estabilizamos acá la inflación va a estar cómoda otra vez debajo de los dos dígitos", reconoció ante CASH un estrecho colaborador de Erman González minutos después de los anuncios del lunes. El diagnóstico del funcionario incluyó, sin saberlo, un elemento nupcial: "Ah, y acuérdese que las peleas en el equipo se terminaron para siempre".

Dólar
(Cotización en casas de cambio)

BAJA 2,8

LUNES	MARTES	MIERC	JUEVES	VIERNES
6400	6300	6240	6270	6220

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 dias	18	14,0
a 30 dias	19	14,5
Caja de ahorro	9,5	8,0
Call money	70	27

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/1	Viernes 18/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	575.000	590.000	2,61	7,27	383,14
1982	596.000	560.000	-0,72	5,04	297,58
1984	455.000	473.000	3,96	10,26	352,87
1987	400.000	413.000	3,25	9,84	271,88
1989	309.000	329.000	6,47	4,44	—

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/1	Viernes 18/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1981	98,5	98,00	0,51	0,51	3850
1982	100,40	89,50	-3,19	-2,61	22,55
1984	76,70	76,60	-0,13	0,79	33,41
1987	67,60	66,60	-1,48	-1,04	9,86
1989	52,60	53,00	0,76	-5,86	—

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

Inflación
(en porcentajes)

Enero 1990	79,2
Febrero	61,6
Marzo	95,5
Abril	11,4
Mayo	13,6
Junio	13,9
Julio	10,8
Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991 (*)	7,0

Inflación acumulada desde enero a diciembre de 1990: 1344,4 %

* Estimación IPES.

La cantidad de ₳ que existen
(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 17/1	27.407.553,8	4371
Base monet. al 17/1	35.588.606,4	5676
Depósitos al 15/1:		
Cuenta corriente	3.647.916	579
Caja de ahorro	7.312.612	1160
Plazos fijos	9.722.769	1543

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

LUIS RAPPOPORT
DE LA CONSULTORA COOPER-RAPPOPORT

A qué atribuye la abrupta suba del dólar de la última semana?

—Al margen de los motivos políticos derivados del caso Swift, que eran imprevisibles hace un mes, hubo razones estrictamente monetarias que permitían anticipar —como lo hice en mi informe para el primer trimestre del año— un aumento del tipo de cambio. En diciembre hubo un exceso de liquidez en australes, pero en enero y febrero, como es habitual, la demanda de moneda local cae en relación con ese mes.

—¿Qué pasará a partir de ahora?

—El dólar va a encontrar un precio de equilibrio entre los 6200/6300 australes y de allí en más la tendencia será hacia la baja real de la paridad. Las tasas también encontrarán su punto de equilibrio alrededor del 200 por ciento anual.

—¿Ese equilibrio será duradero?

—No. El nuevo valor de equilibrio del dólar tendrá impacto inflacionario, que obligará al Gobierno a ajustar tarifas. Además el Central va a restringir la compra de divisas, con lo que se contraerá la oferta de australes que derivará en una revaluación de la moneda local. Hacia el fin del trimestre la distorsión en el sistema de precios relativos será mayor que la actual porque habrá caído nuevamente el dólar real, pero los precios y las tarifas estarán en un nivel adicionalmente mayor.

—¿Qué consecuencias inmediatas ocasionará esta política?

—El sector industrial tendrá que reestructurarse, con cesantías de mano de obra que en algunos casos van a alcanzar espectacularidad. Las empresas extranjeras también se verán obligadas a reducir su capacidad productiva. Va a aumentar el endeudamiento del sector agropecuario, con tasas de interés en dólares que llegan a quintuplicar las tasas internacionales. Las exportaciones en general se van a reducir.

—Parece muy seguro de sus pronósticos...

—Hemos sido los más certeros. Por eso en mi último informe, como un toque de humor, aclaro que espero, con todo egoísmo, que los pronósticos de Broda y otros colegas sigan siendo, como es habitual, menos certeros que los nuestros.

DE HABERLO SABIDO

Dólar - Tasas

Los mercados arrancaron el lunes con aumentos siderales en dólar y tasas. La divisa terminó la semana con una baja del 2,8 por ciento, pero en realidad aumentó un 4,5 por ciento con relación a los valores de la semana anterior. El mismo descenso gradual se produjo en el mercado de australes, donde el call superó la barrera del 600 por ciento anual el lunes y decayó hasta un 260 por ciento el viernes, con algunos picos intermedios producidos por la política restrictiva que el BCRA se empeñó en mantener en lo que va del mes.

Acciones - Títulos

Las altas tasas de interés conspiraron nuevamente contra la actividad bursátil de la semana, que concluyó con una baja promedio del 1,42 por ciento. La única excepción destacada fueron los papeles de Ipako, que aumentaron un 10,9 por ciento. Las distintas paridades de Bonos Externos en australes subieron en la semana un 3,3 por ciento en promedio, mientras que los Bónex en dólares cayeron un 1 por ciento promedio, a excepción de la serie 89 que subió un tímido 0,76 por ciento.



Acciones

	Precio (en australes) Viernes 11/1	Viernes 18/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	7,9	7,70	-2,5	1,3	52,3
Alpargatas	1,36	1,22	-10,3	-19,2	233,2
Astra	9,20	9,30	1,1	1,6	248,1
Atanor	2,08	1,95	-6,3	-7,1	99,8
Bagley	1,09	1,08	-0,9	-11,5	140,1
Celulosa	1,20	1,06	-11,7	-13,1	62,0
Electroclor	39,70	42,00	5,8	-1,2	151,3
Siderca	0,92	0,90	-2,2	-8,2	124,3
Banco Francés	72,00	60,00	-16,7	-22,1	712,8
Garovaglio	27,00	27,50	1,9	-1,8	129,2
Indupa	16,80	16,30	-3,0	-11,4	107,0
Ipako	48,50	53,80	10,9	12,1	226,1
Ledesma	0,51	0,55	7,8	11,0	177,4
Molinos	1,11	1,18	6,3	-0,2	274,4
Pérez Companc	20,30	20,80	2,5	-1,9	201,4
Nobleza Piccardo	1,70	1,70	0,0	-1,7	70,6
Renault	0,93	0,92	-1,1	-9,8	101,9
Tabacal	0,97	0,90	-7,2	-15,9	79,2
Promedio bursátil			**-1,42**	**-5,47**	**177,2**

TRIGO

EL PAN NUESTRO DE CADA DIA

Cuando el presidente Menem se quejó de que la caída en el precio del trigo no se reflejaba en el precio del pan, olvidó que este producto no se fabrica con trigo sino con harina.

(Por Félix Marcos) El presidente de la Nación recomendó a la población comer menos pan, tal vez convencido de que, frente a una menor demanda, bajaría el precio del mismo.

Lo que seguramente desconocía el Presidente al realizar esta exhortación era que después del último pico hiperinflacionario, marzo del '90, el consumo del pan, principal alimento de los sectores más pobres, ya había disminuido en un 40/50 por ciento en relación con el promedio de consumo de los últimos 20 años.

No sólo se redujo el consumo de pan. En la pasada década las ventas de galletitas, pastas frescas y secas y toda la línea de productos panificados tuvieron una merma del 10 por ciento en el orden nacional, según el Centro de Industriales Panaderos de Buenos Aires.

Dirigentes de esta entidad señalan que a partir de aquel pronunciamiento presidencial, se ha desatado una intensa campaña publicitaria haciéndolos únicos responsables del actual precio del pan, alrededor de 6000 australes el kilo en los tipos de mayor calidad.

Esta publicidad se apoya en un argumento simple, pero muy efectista: si el precio del trigo ha bajado, el pan debe seguir el mismo camino. Pero en este razonamiento falta señalar un elemento imposible de eludir: ¿qué sucede con el precio de la harina? La respuesta es muy importante, dado que los panaderos, para elaborar el pan, no compran trigo, sino harina.

En toda esta mencionada campaña los responsables de dar esa respuesta no han abierto la boca, tal como si se hubiera acordado un pacto de silencio, particularmente entre las cinco grandes firmas que elaboran y venden la harina: Molinos Río de la Plata (Bunge y Born), Molinos Lagomarsino, Corna S.A., Molinos Minetti y Cábodi. Sólo el primero tiene en sus manos el 33 por ciento de las harinas destinadas a los productos farináceos con destino al mercado nacional.

El siguiente cuadro muestra la relación entre los precios de la harina y el pan, durante el pasado 1990:

	Kilo de Pan	Kilo de Harina
Enero (2ª quin.)	280 ₳	37 ₳
Diciembre	6000 ₳	1845 ₳

De estas cifras se deduce que mientras el precio del pan tuvo un incremento del 2043 por ciento, el de la harina fue del 4886 por ciento, lo cual significa que el pan aumentó algo más de 21 veces, contra casi 50 veces la harina.

Esta diferencia, junto al menor consumo, ha generado en los últimos 8 meses el cierre del 15 por ciento de las panaderías con hornos en el ámbito del cordón del Gran Buenos Aires. Paralelamente pequeños molinos, como Arata Hnos. y Fábricas Reunidas Salvat, fueron absorbidos por Molinos Lagomarsino, dentro de la tendencia a la concentración económica.

Lo señalado, además, pone en evidencia que el papel del libre mercado, cotidianamente meneado por los sostenedores de la actual política neoliberal, está subordinado a aquellas fuerzas económicas que con su poder monopólico determinan los precios de los bienes en general y, en particular, de aquellos que, como el pan, son de consumo imprescindible en la mesa de la mayoría de la población.

Un grano en la cosecha

En medio de la guerra de subsidios entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, se van reduciendo las posibilidades de vender trigo en el mercado internacional. Con todo, hasta la fecha se habrían colocado 3 millones de toneladas en ese mercado, la mitad de lo que Argentina puede exportar este año.

Los bajos precios internacionales y el fracaso de la última reunión del GATT complican aún más el panorama para nuestro país, además agravan la situación que venía preocupando a los productores trigueros: ¿obtendrán ganancias o soportarán pérdidas al finalizar la campaña 1990-91?

Este interrogante estaba planteado desde el momento de la siembra. En ese entonces —julio— el precio del trigo, que venía bajando, rondaba los 80.000 australes el quintal. Pero no se esperaba que al cosecharlo, el precio promediara los 36.000 australes, a moneda corriente. Esa caída del 52,5 por ciento en los precios, contrasta más al ser comparada con las alzas de los insumos utilizados. La más significativa, por su incidencia en el costo, fue la del gasoil, que tuvo un incremento del 313 por ciento, entre julio y diciembre.

Dirigentes de la Federación Agraria señalan que "tomando como referencia el precio esperado a cosecha, los rindes de indiferencia económica —aquellos a partir de los cuales los cultivos arrojan márgenes brutos positivos—, son, en el caso del trigo, de 70,5 quintales por hectárea, cifra muy por encima del promedio nacional obtenido en esta campaña: 19,3 quintales/ha".

A la vez existe una generalizada coincidencia en que la actual cosecha de trigo estará por debajo de los pronosticados 12 millones de toneladas. Los menos optimistas estiman que se cosecharía igual cantidad que en la anterior campaña: 10.300.000 toneladas.

En cuanto a las posibilidades de exportación, las mismas son poco halagüeñas, debido tanto al derrumbe en las cotizaciones internacionales, cuanto a los fuertes subsidios a la exportación realizados por la CEE y los EE.UU.

Deducidos los 4,5 millones de toneladas para consumo interno, quedarían para exportar algo más de 6 millones. Ya se habrían vendido con ese destino cerca de 3 millones de tn a un precio de 78-80 dólares. El resto es de incierta colocación, aún más si se tiene en cuenta que otrora compradores como Brasil, Irán e Irak, han adquirido trigo a los EE.UU. y a la CEE a precios altamente subsidiados. Sin duda estos problemas generados fuera de nuestras fronteras son los más difíciles de resolver.

ME JUEGO

LUIS RAPPOPORT
DE LA CONSULTORA COOPER RAPPOPORT

A qué atribuye la abrupta suba del dólar de la última semana?

—Al margen de los motivos políticos derivados del caso Swift, que eran imprevisibles hace un mes, hubo razones estrictamente monetarias que permitían anticipar —como lo hice en mi informe para el primer trimestre del año— un aumento del tipo de cambio. En diciembre hubo un exceso de liquidez en australes, pero en enero y febrero, como es habitual, la demanda de moneda local cae en relación con ese mes.

—¿Qué pasará a partir de ahora?

—El dólar va a encontrar un precio de equilibrio entre los 6200/6300 australes y de allí en más la tendencia será hacia la baja real de la paridad. Las tasas también encontrarán su punto de equilibrio alrededor del 200 por ciento anual.

—¿Ese equilibrio será duradero?

—No. El nuevo valor de equilibrio del dólar tendrá impacto inflacionario, que obligará al Gobierno a ajustar tarifas. Además el Central va a restringir la compra de divisas, con lo que se contraerá la oferta de australes que derivará en una revaluación de la moneda local. Hacia el fin del trimestre la distorsión en el sistema de precios relativos será mayor que la actual porque habrá caído nuevamente el dólar real, pero los precios y las tarifas estarán en un nivel adicionalmente mayor.

—¿Qué consecuencias inmediatas ocasionará esta política?

—El sector industrial tendrá que reestructurarse, con cesantías de mano de obra que en algunos casos van a alcanzar espectacularidad. Las empresas extranjeras también se verán obligadas a reducir su capacidad productiva. Va a aumentar el endeudamiento del sector agropecuario, con tasas de interés en dólares que llegan a quintuplicar las tasas internacionales. Las exportaciones en general se van a reducir.

—Parece muy seguro de sus pronósticos...

—Hemos sido los más certeros. Por eso en mi último informe, como un toque de humor, aclaro que espero, con todo egoísmo, que los pronósticos de Broda y otros colegas sigan siendo, como es habitual, menos certeros que los nuestros.

DE HABERLO SABIDO

Dólar - Tasas

Los mercados arrancaron el lunes con aumentos siderales en dólar y tasas. La divisa terminó la semana con una baja del 2,8 por ciento, pero en realidad aumentó un 4,5 por ciento con relación a los valores de la semana anterior. El mismo descenso gradual se produjo en el mercado de australes, donde el call superó la barrera del 600 por ciento anual el lunes y decayó hasta un 260 por ciento el viernes, con algunos picos intermedios producidos por la política restrictiva que el BCRA se empeñó en mantener en lo que va del mes.

Acciones - Títulos

Las altas tasas de interés conspiraron nuevamente contra la actividad bursátil de la semana, que concluyó con una baja promedio del 1,42 por ciento. La única excepción destacada fueron los papeles de Ipako, que aumentaron un 10,9 por ciento. Las distintas paridades de Bonos Externos en australes subieron en la semana un 3,3 por ciento en promedio, mientras que los Bónex en dólares cayeron un 1 por ciento promedio, a excepción de la serie 89 que subió un tímido 0,76 por ciento.



Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 11/1	Viernes 18/1	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	7,9	7,70	-2,5	1,3	52,3
Alpargatas	1,36	1,22	-10,3	-19,2	233,2
Astra	9,20	9,30	1,1	1,6	248,1
Atanor	2,08	1,95	-6,3	-7,1	99,8
Bagley	1,09	1,08	-0,9	-11,5	140,1
Celulosa	1,20	1,06	-11,7	-13,1	62,0
Electroclor	39,70	42,00	5,8	-1,2	151,3
Siderca	0,92	0,90	-2,2	-8,2	124,3
Banco Francés	72,00	60,00	-16,7	-22,1	712,8
Garovaglio	27,00	27,50	1,9	-1,8	129,2
Indupa	16,80	16,30	-3,0	-11,4	107,0
Ipako	48,50	53,80	10,9	12,1	226,1
Ledesma	0,51	0,55	7,8	11,0	177,4
Molinos	1,11	1,18	6,3	-0,2	274,4
Pérez Companc	20,30	20,80	2,5	-1,9	201,4
Nobleza Piccardo	1,70	1,70	0,0	-1,7	70,6
Renault	0,93	0,92	-1,1	-9,8	101,9
Tabacal	0,97	0,90	-7,2	-15,9	79,2
Promedio bursátil			**-1,42**	**-5,47**	**177,2**

TRIGO

EL PAN NUESTRO DE CADA DIA

Cuando el presidente Menem se quejó de que la caída en el precio del trigo no se reflejaba en el precio del pan, olvidó que este producto no se fabrica con trigo sino con harina.

(Por Félix Marcos) El presidente de la Nación recomendó a la población comer menos pan, tal vez convencido de que, frente a una menor demanda, bajaría el precio del mismo.

Lo que seguramente desconocía el Presidente al realizar esta exhortación era que después del último pico hiperinflacionario, marzo del '90, el consumo del pan, principal alimento de los sectores más pobres, ya había disminuido en un 40/50 por ciento en relación con el promedio de consumo de los últimos 20 años.

No sólo se redujo el consumo de pan. En la pasada década las ventas de galletitas, pastas frescas y secas y toda la línea de productos panificados tuvieron una merma del 10 por ciento en el orden nacional, según el Centro de Industriales Panaderos de Buenos Aires.

Dirigentes de esta entidad señalan que a partir de aquel pronunciamiento presidencial, se ha desatado una intensa campaña publicitaria haciéndolos únicos responsables del actual precio del pan, alrededor de 6000 australes el kilo en los tipos de mayor calidad.

Esta publicidad se apoya en un argumento simple, pero muy efectista: si el precio del trigo ha bajado, el pan debe seguir el mismo camino. Pero en este razonamiento falta señalar un elemento imposible de eludir: ¿qué sucede con el precio de la harina? La respuesta es muy importante, dado que los panaderos, para elaborar el pan, no compran trigo, sino harina.

En toda esta mencionada campaña los responsables de dar esa respuesta no han abierto la boca, tal como si se hubiera acordado un pacto de silencio, particularmente entre las cinco grandes firmas que elaboran y venden la harina: Molinos Río de la Plata (Bunge y Born), Molinos Lagomarsino, Corna S.A., Molinos Minetti y Cábodi. Sólo el primero tiene en sus manos el 33 por ciento de las harinas destinadas a los productos farináceos con destino al mercado nacional.

El siguiente cuadro muestra la relación entre los precios de la harina y el pan, durante el pasado 1990:

	Kilo de Pan	Kilo de Harina
Enero (2ª quin.)	280 ₳	37 ₳
Diciembre	6000 ₳	1845 ₳

De estas cifras se deduce que mientras el precio del pan tuvo un incremento del 2043 por ciento, el de la harina fue del 4886 por ciento, lo cual significa que el pan aumentó algo más de 21 veces, contra casi 50 veces la harina.

Esta diferencia, junto al menor consumo, ha generado en los últimos 8 meses el cierre del 15 por ciento de las panaderías con hornos en el ámbito del cordón del Gran Buenos Aires. Paralelamente pequeños molinos, como Arata Hnos. y Fábricas Reunidas Salvat, fueron absorbidos por Molinos Lagomarsino, dentro de la tendencia a la concentración económica.

Lo señalado, además, pone en evidencia que el papel del libre mercado, cotidianamente meneado por los sostenedores de la actual política neoliberal, está subordinado a aquellas fuerzas económicas que con su poder monopólico determinan los precios de los bienes en general y, en particular, de aquellos que, como el pan, son de consumo imprescindible en la mesa de la mayoría de la población.

Un grano en la cosecha

En medio de la guerra de subsidios entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, se van reduciendo las posibilidades de vender trigo en el mercado internacional. Con todo, hasta la fecha se habrían colocado 3 millones de toneladas en ese mercado, la mitad de lo que Argentina puede exportar este año.

Los bajos precios internacionales y el fracaso de la última reunión del GATT complican aún más el panorama para nuestro país, además agravan la situación que venía preocupando a los productores trigueros: ¿obtendrán ganancias o soportarán pérdidas al finalizar la campaña 1990-91?

Este interrogante estaba planteado desde el momento de la siembra. En ese entonces —julio— el precio del trigo, que venía bajando, rondaba los 80.000 australes el quintal. Pero no se esperaba que al cosecharlo, el precio promediara los 36.000 australes, a moneda corriente. Esa caída del 52,5 por ciento en los precios, contrasta más al ser comparada con las alzas de los insumos utilizados. La más significativa, por su incidencia en el costo, fue la del gasoil, que tuvo un incremento del 313 por ciento, entre julio y diciembre.

Dirigentes de la Federación Agraria señalan que "tomando como referencia el precio esperado a cosecha, los rindes de indiferencia económica —aquellos a partir de los cuales los cultivos arrojan márgenes brutos positivos—, son, en el caso del trigo, de 70,5 quintales por hectárea, cifra muy por encima del promedio nacional obtenido en esta campaña: 19,3 quintales/ha".

A la vez existe una generalizada coincidencia en que la actual cosecha de trigo estará por debajo de los pronosticados 12 millones de toneladas. Los menos optimistas estiman que se cosecharía igual cantidad que en la anterior campaña: 10.300.000 toneladas.

En cuanto a las posibilidades de exportación, las mismas son poco halagüeñas, debido tanto al derrumbe en las cotizaciones internacionales, cuanto a los fuertes subsidios a la exportación realizados por la CEE y los EE.UU.

Deducidos los 4,5 millones de toneladas para consumo interno, quedarían para exportar algo más de 6 millones. Ya se habrían vendido con ese destino cerca de 3 millones de tn a un precio de 78-80 dólares. El resto es de incierta colocación, aún más si se tiene en cuenta que otrora compradores como Brasil, Irán e Irak, han adquirido trigo a los EE.UU. y a la CEE a precios altamente subsidiados. Sin duda estos problemas generados fuera de nuestras fronteras son los más difíciles de resolver.

SOMISA

EL CUCO BRASILEÑO

Asustada por la integración con Brasil, la siderúrgica estatal está a la caza de socios privados que le permitan mejorar su situación. Ya firmó un acuerdo con proveedores y creó una firma satélite.

(Por Raúl Dellatorre) Los acuerdos firmados por SOMISA en las últimas semanas con la cámara de laminadores y los fabricantes de envases de hojalata inauguran una política tendiente a reinstalarse en el mercado en condiciones competitivas, tras un año en el que arrojó una alarmante pérdida de cincuenta millones de dólares. Hay quienes opinan que se trata de una carrera contra reloj: si SOMISA no adecua su estructura productiva antes de que avance el proceso de integración con Brasil, su destino será desaparecer. Incluso, la suerte de la privatización de la empresa queda condicionada a este necesario realineamiento.

Básicamente, los objetivos planteados en el acuerdo entre SOMISA, como proveedora de palanquilla, y los laminadores, como compradores de ese insumo para la elaboración de productos siderúrgicos semiterminados, son: 1) la garantía de abastecimiento de palanquilla por cinco años, y 2) la incorporación tecnológica a la línea de producción de SOMISA a través del capital que aportará el sector privado como anticipos de venta.

No es casual que SOMISA haya encontrado en los laminadores un socio bien predispuesto al acuerdo. El futuro de este sector, compuesto mayoritariamente por empresas medianas, está atado al de SOMISA. El proceso de integración con Brasil hará que dicha empresa pierda su condición monopólica en el mercado, pero también los semiterminados siderúrgicos llegarán del país vecino para competir con la producción nacional. Tanto en insumos como en productos elaborados, Brasil corre con la ventaja de una industria más equipada y desarrollada en base a una promoción orientada oficialmente a la incorporación de tecnología.

En igual sentido, SOMISA se asoció con las principales fabricantes de envases de hojalata del país, Centenera, del grupo Bunge y Born, y Lanín, para instalar un centro de corte y litografiado de hojalata en Ramallo. SOMISA aporta un galpón que perteneciera a la desaparecida empresa Galimberti, la hojalata y el apoyo técnico, mientras que las firmas privadas comprometen una integración de seis millones de dólares al capital de la nueva empresa mixta, Sidercrom.

Para las empresas privadas, el emprendimiento significa comercializar un producto con mayor valor agregado —por el litografiado— y un negocio rentable por estar dirigido a un mercado que no ha perdido capacidad de compra, como es el de la industria de alimentos envasados.

Para SOMISA, el nacimiento de Sidercrom representa la posibilidad de pasar a producir hojalata en bobinas en vez de planchas, lo cual le permitiría acelerar el proceso de producción y consecuentemente aumentar las ventas a un mercado que actualmente requiere importar para completar sus necesidades.

Distinta es la situación de los fabricantes locales de productos siderúrgicos no planos, que a diferencia de SOMISA y los laminadores, se beneficiarían con la posibilidad de nuevos mercados para su producción. Acindar y Siderca, principalmente, son los que sacarían provecho de la situación que les permitiría compensar las desdichas de un mercado interno deprimido y sin expectativas de recuperación en lo inmediato.

El desafío para SOMISA es doble: capear una coyuntura internacional desfavorable (bajos precios y demanda restringida) y encontrar un lugar en el mercado interno para cuando deba competir con la siderurgia brasileña. Por ahora, las vías de salida que ensaya la conducción empresaria encabezada por Juan Carlos Cattáneo son una política comercial más activa (el acuerdo con los laminadores es un ejemplo), mejoras en el proceso de producción y en la gestión empresarial, modernización de equipos en planta y el aprovechamiento de externalidades derivadas del proceso.

Los estudios realizados por técnicos de la empresa revelan que la inversión necesaria para hacerla eficiente ronda los trescientos millones de dólares. Sin posibilidad de generar recursos desde la propia empresa, sin acceso a créditos de tal magnitud, sin la voluntad política del accionista principal (el Estado) de aportar ese capital, tampoco la privatización es la solución, si quien compre el paquete accionario no aporta además los 300 millones en dinero fresco listo para invertir.

La propuesta de la conducción de SOMISA es generar un esquema de siderurgia integrada, sin desvincular el proceso operativo de la privatización. Esto es, ir generando desde ahora y con el aporte de los sectores privados vinculados a SOMISA las condiciones para mejorar su eficiencia.

El plan exige encontrar socios. El acuerdo con los laminadores le dejará a SOMISA un aporte de capital por 15 millones de dólares que se aplicarán a la incorporación de tecnología a una máquina de colada continua. Existen estudios de factibilidad para erigir plantas conexas de producción de determinados insumos a gran escala, que requeriría la asociación con empresas del ramo respectivo para colocar el excedente.

Este tipo de emprendimientos (plantas satélites) es uno de los ofrecimientos hechos a los representantes sindicales del personal de planta (UOM San Nicolás) como forma de amortiguar el impacto que tendría sobre el empleo la readecuación tecnológica. Es un modo, a su vez, de incorporar al sector laboral al proyecto de siderurgia integrada, dicen hombres de la conducción de SOMISA, y en tal sentido interpretan como un paso adelante el resultado del plebiscito por el cual el personal aprobó la participación de sus representantes en las negociaciones para privatizar la empresa.

Estos son los factores y las posibilidades que enmarcan el proceso de privatización de SOMISA. Una empresa descapitalizada —se dice que lleva diez años consecutivos sin inversiones—, un mercado interno recesivo que la obliga a exportar el 70 por ciento de su producción, con un dólar deprimido y precios internacionales en baja.

A diferencia de ENTel, SOMISA ya no puede ofrecer un mercado cautivo, porque perderá su condición monopólica a manos de la integración con Brasil, y también existen diferencias con la privatización de Aerolíneas, puesto que la conducción de SOMISA aspira a retener para sí el manejo del proceso hasta la venta a manos privadas, como forma de garantizar la inserción de la empresa en el mercado.

Otra diferencia con las dos privatizaciones anteriores es la conformación del capital entrante. El trueque del paquete accionario por papeles de capitalización de la deuda externa no alcanza en este caso, ya que se necesita garantizar la inversión de corto plazo que vuelva a poner a SOMISA en el mercado tras la integración con Brasil.

En síntesis, con la decisión política ya tomada por parte del Gobierno de abandonar el negocio siderúrgico, la única posibilidad que le quedaría a SOMISA es lograr los aportes de inversión que la reubiquen en el mercado. De lo contrario, su gestión económica, y hasta el propio proceso de privatización, podrían quedar condenados al fracaso.

EN EL BOLSILLO

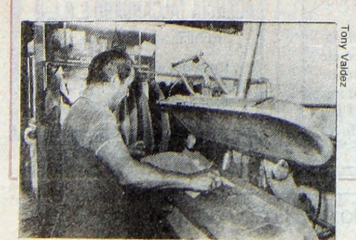
Traje con tuco

Usted estaba almorzando spaghetti con tuco. Un fideo se rebeló y la salsa voló derecho a la solapa del saco, con destino final en el pantalón. En síntesis, el ambo a la tintorería. Según a dónde lo lleve y la tela de la confección, el chiste le puede costar entre 60.000 y 220.000 australes.

Separadas por una cuadra de distancia, en el barrio de Colegiales, hay dos tintorerías. En La Estrella (Olleros 3274) la limpieza de un traje cuesta 85.000 y de un ambo 75.000. Claro que si el color es blanco, aclaran, la tarifa sube a 95.000. En Olleros, al 3362 de la calle que le da nombre al negocio, cobran 70.000 el ambo, 80.000 el traje y 100.000 si es blanco.

Si usted vive en barrios más paquetes, ya lo sabrá, todo es más caro. En la Limpiería del Socorro, (Juncal 848, justo frente a la basílica homónima), un ambo común sale limpio y planchado por el pago de 135.000. Si la tela es poplín, cobran 220.000.

Si en cambio su lugar de residencia es más clase media, tendrá que pagar valores como los de la tintorería Japonesa (Tinogasta 4589, Villa Devoto) que, además de tener un nombre tan original, cobra 60.000 por un ambo, con la salvedad de un adicional de 10.000 si la tela es poplín.


Tony Valdez

Para los habitués de Palermo, en Humboldt al 2300, está La Margarita. Allí cobran 100.000 por un ambo y 110.000 por un traje. En Fitz Roy 2482, a pocas cuadras, el traje a 86.000. Es en el local de Lave-Rap, que toman ropa para limpieza a seco.

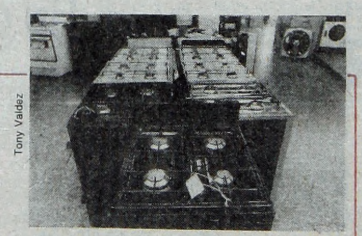
A fuego lento

La esquina de San Juan y Boedo es conocida por el tango. Pero hoy su fama le viene de otro lado: los electrodomésticos. Es el "Munro" de lavarropas, caseteras, heladeras y demás. Aquí, los precios que piden por una cocina de 4 hornallas, horno visor, parrilla y 60 centímetros de ancho.

Entre las más baratas, la Siam enlozada blanca está a 309 dólares en Boedo I, 306 en Casa Rodó y 300 en Select Boedo. En esta última se puede pagar en cuatro cuotas fijas de 642.000 australes.

En la otra punta del espectro, la Domec con encendido electrónico, spiedo eléctrico, horno autolimpiante, luz interior y chapa superior de acero inoxidable. Está a 720 dólares en San Juan y Boedo, el local de la vereda impar. En Boedo 1066, a 685. En Baltaian, a 680, ó 6 cuotas fijas de 1.391.000. En Chanel Master TV, a 705. Aquí aceptan tres pagos con tarjeta, haciendo un 20 por ciento de recargo.

De la misma Domec, un modelo standard,


Tony Valdez

361 en Rodó y 405 en Select Boedo.

La Aurora con puerta de cristal y abertura lateral, encendido electrónico y horno autolimpiante vale 408 en San Juan y Boedo. Se la puede pagar en 4 cuotas: un anticipo de 800.000 australes y tres pagos fijos de 865.000. El mismo modelo, en Rodó, 395 dólares. El Vanity, 388. Y uno más sencillo, también de Aurora, 292.

En Boedo y San Juan, el local ubicado en la vereda par, ofrecen una Escorial a 188, una Domec a 495 y una Orbis a 315.

Con precios en australes, en Boedo 1010, Domec de 50 centímetros de ancho a 1.157.000 y Orbis de 60 centímetros a 2.365.000.

La misma Orbis, que tiene temperatura de horno regulable con botonera, la ofrecen a 450 dólares en Baltaian y 410 en Boedo Hogar.

Para quienes prefieran la marca Longvie, en Chanel Master TV un modelo con la tapa superior enlozada, 685 dólares. Si es con acero inoxidable, 774 en Boedo Hogar (se puede pagar en tres cuotas fijas con un 20 por ciento de recargo). Una standard a 460 en Boedo I.

De Volcán sólo hay un modelo en enlozado standard, a 395. Lo ofrecen en Baltaian. Y para quienes prefieran horno y anafe separados, en Chanel Master tienen el artefacto de empotrar a 649 y las hornallas a 345. Ambos de Domec.

RENTAS MOJADAS POR LA TORMENTA EN EL GOLFO

POR DANIEL SOSA

Para algunos la guerra está resultando un buen negocio. Pero son más los que sufrieron la impasse provocada por el bloqueo comercial que siguió a la invasión a Kuwait. Los cuatro principales proveedores de la región en conflicto —Estados Unidos, Francia, Alemania e Inglaterra— esperan recuperar los lucros perdidos cuando llegue la hora de la reconstrucción.

La operación militar Tormenta del Desierto comenzó con llamaradas que tiñeron el cielo nocturno de rojo tras el primer bombardeo y no se sabe aún cómo concluirá. Muchos, sin embargo, ven el "lado bueno" de las acciones bélicas. "Esta guerra, para nosotros, es como un rayo de luz", afirmó esta semana el estadounidense Branson McRae, ocupado con una encomienda urgente de casi 200 mil pares de botas. El pedido del Pentágono lo obligó a hacer algo que parecía imposible: recontratar los casi 200 empleados que había despedido el último año.

Mientras la industria bélica festeja, la mayoría de las compañías internacionales con exportaciones, contratos e inversiones en el Golfo Pérsico sacan cuentas para tratar de evaluar los perjuicios que les traerá el conflicto o las ventajas que podrán cosecharse con el retorno de la paz. Aunque la importancia de Medio Oriente como mercado haya disminuido en la última década, la región todavía genera negocios considerables en sectores como defensa, fábricas y equipos, transporte aéreo, consultoría y alimentos.

Las sanciones comerciales de las Naciones Unidas eliminaron los mercados de Irak y Kuwait, que el año pasado absorbieron cerca de 100 mil millones de productos exportados por países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que reúne a las naciones ricas. Esa suma representa la quinta parte de las exportaciones totales del grupo al Golfo.

La Thomson CSF, holding francés de productos electrónicos de defensa, por ejemplo, bloqueó solicitudes de Irak, Kuwait y Jordania por un total de 670 millones de dólares, el equivalente al 10 por ciento de su facturación anual. Otras compañías congelaron sus proyectos comerciales, suspendieron negociaciones para la formación de nuevos joint-ventures y retiraron personal especializado a sus países de origen.

Algunas empresas como la italiana Danieli, una importante proveedora de equipos para la producción de acero, sufrió la caída de un tercio de la demanda en la región por cancelamiento de proyectos. Fabricantes suizos de maquinarias y productores japoneses de automóviles padecieron la misma retracción.

Los riesgos para los balances de las compañías serán limitados, debido a que la mayoría de los Estados del Golfo prohibe a los extranjeros poseer activos físicos y restringe las inversiones a las empresas conjuntas.

A largo plazo, la guerra podrá producir buenas ganancias. Además de abastecer equipos de defensa a miembros de la coalición anti Saddam, las firmas extranjeras se podrán beneficiar con grandes encomiendas para sustituir o reconstruir fábricas e infraestructura damnificadas. Eso podría revertir la declinación de los mercados de exportación de Medio Oriente que cayeron de un pico de 9,7 por ciento del mercado mundial en 1977 al 3,3 por ciento el año pasado. Aunque las exportaciones de países de la OCDE se hayan recuperado de su mayor baja en 1986, llegando a 86.600 millones tres años después, quedaron todavía muy por debajo de su pico de 115 mil millones logrado en 1981.

Una síntesis de las pérdidas de negocios por el conflicto fue efectuada en un informe publicado por el diario londinense *Financial Times*, sopesando el impacto en cuatro países que representan la mitad de las ventas a la región del Golfo:

—Estados Unidos: las exportaciones a Medio Oriente en 1989 fueron de 14.300 millones de dólares, 3,4 por ciento de los envíos totales del país. La Boeing, FMC, General Dynamics y Raytheon fueron las grandes beneficiarias de contratos de defensa en Arabia Saudita, al igual que la Mc Donnell Douglas en Kuwait. La Chevron, Exxon, Mobil y Texaco proveyeron personal y conocimientos técnicos a la saudita Aramco, aunque no poseen ninguna participación accionaria. Otras exportaciones norteamericanas a los Estados del Golfo incluyen productos y servicios médicos, cigarrillos, computadoras, automóviles y consultoría. Los productores de arroz estadounidenses fueron gravemente perjudicados con el embargo comercial, ya que Irak era su principal mercado de exportación.

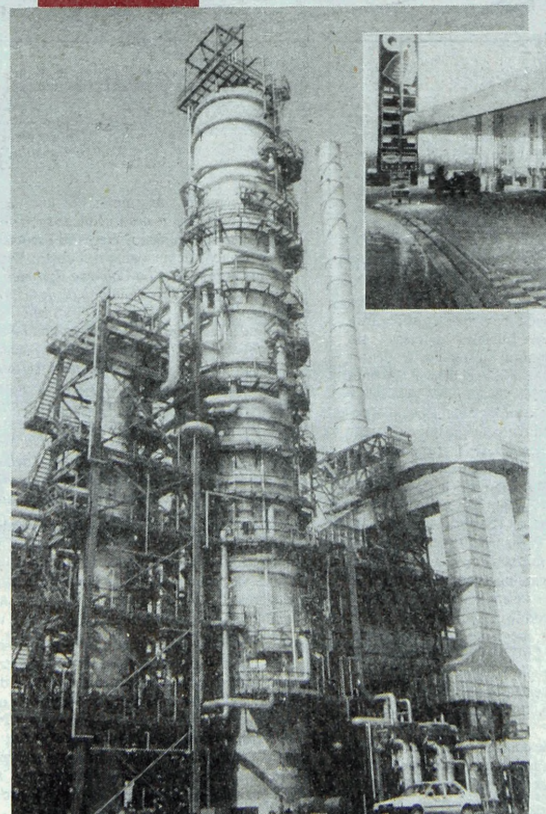
—Alemania: exportaba por 12.100 millones de dólares (el 2,8 por ciento de sus ventas globales), principalmente en máquinas-herramienta, vehículos, bienes eléctricos, químicos y productos de consumo. Las compañías germanas proveían materiales para armas químicas y nucleares a Irak y encabezaban las listas norteamericanas de violadoras del bloqueo. Algunas grandes constructoras, como la Hochtief, Holzmann y Strabag, limitaron su exposición a los riesgos de la región desde inicios de los '80. La Siemens, en tanto, participa en una gran proyecto de turbinas a gas en Qatar y mantiene contratos menores en Arabia Saudita y otros Estados del Golfo.

—Francia: sus exportaciones ascendían a 10.400 millones de dólares (el 5,6 por ciento del total) y el embargo causó un perjuicio estimado en 840 millones a empresas que perdieron negocios en equipos de defensa, alimentos, construcción e ingeniería. Las compañías más involucradas en el Golfo son la Thomson CSF, Spie Battignolles (construcción), Total (petróleo) y el Banque Indosuez. Recientemente, la primera vendió misiles a Arabia Saudita por 570 millones de dólares mientras la Total gana el 10 por ciento de su renta en Medio Oriente, principalmente por la producción de hidrocarburos en los Emiratos Arabes Unidos.

—Inglaterra: exporta por 9700 millones de dólares (5,4 por ciento) y la zona en conflicto es el mayor mercado externo después de la Comunidad Europea y América del Norte. La mayoría de los intereses británicos está tradicionalmente en Arabia Saudita, Emiratos, Irak, Kuwait y Egipto. Su gran carta son los equipos de defensa, particularmente en Arabia Saudita, donde la British Aerospace es una de las principales beneficiadas con acuerdos valuados en 38 mil millones de dólares. A su vez, la Vosper Thoreycroft está abasteciendo seis cazaminas por un valor de 580 millones de dólares. Las compañías de ingeniería civil y construcción de fábricas son menos activas ahora, aunque todavía estén pendientes grandes proyectos como un contrato de 100 millones de la Taylor Woodrow para el Banco Islámico de Desarrollo, en Jedah; otro por 38 millones para la construcción de una fundición en Bahrein, en favor de la Cleveland Bridge and Engineering Middle East (un joint venture en el que participa la Trafalgar House) y un contrato para la construcción de una turbina de gas por valor de 107,5 millones de dólares en EAU, concedido a la Alsthom Turbine A. Gaz. La British Petroleum, en tanto, tiene inversiones por 300 millones en Abu Dhabi y la Shell posee el 34 por ciento de un proyecto petrolero en Omán.

Los cuatro países sufrirán grandes pérdidas. Pero —como en la guerra— estarán en la primera línea cuando llegue el día en que resurjan los negocios.

Estación de Qu-eight en Holanda.
Parte del imperio en disputa.



La refinería de Mina Al-Ahmadi, en territorio de Kuwait.
Su construcción fue un buen negocio para Occidente.

PERIPLO

DESPEDIDOS. El gobierno de Rumania despedirá cerca de 200 mil metalúrgicos y mineros como parte de un programa para ahorrar energía y materias primas. Los afectados recibirán en febrero el 50 por ciento de sus salarios como auxilio, según informó el portavoz gubernamental, Bogdan Baltazar. La crisis del Golfo Pérsico causó un fuerte impacto en Rumania, que está enfrentando una seria escasez de combustibles. El país importaba de Irak un cuarto del petróleo que consume. Para aliviar su situación, Alemania propuso a las autoridades de Bucarest proveer 390 megavatios de energía eléctrica entre este mes y marzo, a fin de ayudar a la población a soportar el invierno.

RECESION. La noticia de que la economía estadounidense cayó en un pozo recesivo, tras ocho años de expansión, causó preocupación dentro y fuera del país. Pero pronto aparecieron expertos que enfocaron el problema con optimismo y estimaron que la curva descendente no se extendería más allá del semestre, según un análisis de la revista *Time*. Esos augures pronosticaban que ya se notaría un leve crecimiento en el segundo semestre del año, mientras el desempleo aumentaría gradualmente, sin pasar del 7 por ciento de la población activa. Tan rápida sería la recuperación —de acuerdo con esos cálculos— que el último trimestre del año retomaría una tasa de crecimiento del 2 por ciento. Todo esto se esperaba siempre que no sobreviniera una guerra en Medio Oriente o se agudizara la crisis bancaria. Bajo estas hipótesis el receso continuaría bastante más allá de la mitad de año.

BANCOS. Estados Unidos cuenta con 12.500 bancos, que mantienen un volumen de depósitos calculado en tres billones de dólares. El sector, de acuerdo con un reciente informe de la revista *Newsweek*, padece un fuerte castigo, con menores ganancias y hasta grandes perjuicios en cerca de un millar de entidades, entre las que figuran el Security Pacific (quinto en el ranking) y el C & S Sovran Corp (puesto número 12º). Con tanto tropiezo, los contribuyentes deberán desembolsar como mínimo 150 mil millones de dólares para tapar el hueco abierto en 1989 y 1990 por el sistema de ahorro y préstamo, que sirve de base al financiamiento habitacional. Este año todo podría empeorar: el titular del sistema de seguro bancario (el FDIC), William Seidman, prevé que quebrarán entidades con depósitos por 70 mil millones. En ese caso, el gobierno deberá honrar todos los depósitos superiores a 100 mil dólares (que totalizarían 40 mil millones) y las alicaídas reservas del FDIC obligarían a elevar los impuestos.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

A diferencia de lo que le ocurre en otros ámbitos e incluso en contraste con la personalidad veleidosa del Presidente, el Gobierno ha dado una nueva muestra de que no está dispuesto a cambiar de rumbo en materia económica. Es más: los cambios ministeriales y las medidas que Erman González anunció el lunes pasado no hacen más que profundizar el plan y elevar el peso específico de Economía dentro del gabinete.

Claro que la convicción y perseverancia que caracterizan al equipo económico no los inhibe de cometer errores a la luz de su propia lógica, y equivocarse como a fin de año cuando lanzaron un paquete difuso y sin casi ingredientes de ajuste fiscal, en momentos en que todos los operadores a quienes quieren terminar de convencer esperaban una nueva vuelta de tuerca a favor de la Tesorería. La consecuencia fue inmediata, y el dólar siguió trepando hasta arañar los 6800 australes. Si bien desde el punto de vista de la viabilidad a mediano plazo, semejante devaluación hasta podría haberles resultado funcional al modelo, un reacomodamiento tan brusco del tipo de cambio que ya amenazaba con el descontrol de una corrida hubiese derivado indefectiblemente en una inflación de dos dígitos.

Con reflejos bastante aceitados, un renovado respaldo presidencial y la suma del poder económico que obtuvo con el desplazamiento de Dromi, Erman González salió el lunes con una mezcla de medidas fiscales y monetarias tendientes —esta vez sí— a recomponer las cuentas públicas. La demora los obligó a resignar el objetivo de mantener el dólar debajo de los 6000 australes, pero confían en que si la divisa se mueve en las próximas semanas dentro de una banda de 6200-6400 no habrá demasiado impacto en los precios ya que, en definitiva, las mercaderías tienen incorporado ese valor del dólar desde hace meses.

Aunque el equipo económico buscaba nada más que reconstituir una situación fiscal que le permita congelar el stock actual de dinero (es decir expandirlo al ritmo de la inflación) y de reservas, pudiendo comprar con superávit los dólares para pagar deuda externa, no tuvo más remedio que apelar a una maniobra puramente monetaria como es la de cortar el financiamiento del Banco Central a los bancos oficiales de provincia, responsables de una tercera parte de la emisión de diciembre.

Con esa medida que agudizará todavía más la situación económica del interior del país, el poder central pretende forzar el ajuste fiscal de las provincias sobre el cual no tienen facultades conducentes, y lograr resultados de caja inmediatos que le signifiquen ganar tiempo hasta que maduren las medidas fiscales del paquete (la suspensión por dos años de la posibilidad que tenían las empresas para deducir quebrantos anteriores en la liquidación del impuesto a las ganancias y la duplicación del impuesto a los débitos bancarios y a la transferencia de divisas).

A juzgar por la reacción que hubo en los mercados de la City pareciera que pudieron recuperar el dominio de la situación, aunque hasta los analistas que comulgan con los trazos gruesos de la política oficial sostienen que el statu quo alcanzado es precario y no está exento de nuevos remezones. Las dudas afloran por los siguientes flancos:

- el apretón monetario a los bancos provinciales mejorará los números del Central pero deja sin solución al problema estructural de las provincias;
- dado que la más optimista de las hipótesis acerca de la actividad económica en los próximos meses indica un mantenimiento en los niveles actuales, es poco probable que puedan lograrse incrementos significativos en la recaudación;
- un descenso en la tasa de interés (las tasas de pizarra válidas para cualquier hijo de vecino brindan una rentabilidad en términos reales similar a la que en Estados Unidos se consigue en un año), desde el inusual escalón que alcanzaron esta semana como consecuencia del apretón monetario, puede transformarse en un boomerang que empuje a los ahorristas y grandes operadores a volcar masivamente sus carteras a dólares.

De todos modos, aun para el caso de que esos u otros peligros vuelvan a desequilibrar la coyuntura, nadie le otorga la más mínima chance a la posibilidad de que el Gobierno abandone el esquema actual para embarcarse en un nuevo plan. El pronóstico es que Menem seguirá siendo consecuente en su apuesta económica y que a lo sumo se sucederán nuevos planes Erman o cambio de hombres.



BANCO DE DATOS

B&P PROCEDA

El grupo Bunge & Born ha puesto en venta la empresa de informática Proceda, una firma fundada hace unos veinte años con el objetivo de abastecer de sistemas de computación a todas las compañías del conglomerado, pero que después amplió su radio de acción hacia afuera del grupo. Según contaron fuentes del holding, son dos las razones que explican el interés del grupo en desprenderse de Proceda: la primera es que a medida que el Estado fue achicando los gastos comenzaron a disminuir los pedidos de quien era uno de sus principales clientes; un segundo motivo es que la firma ha quedado sobredimensionada y sin la agilidad necesaria para competir en el mercado de informática.

NOBLEZA PICARDO

La compañía de capitales ingleses controlada por la British American Tobacco está trasladando las instalaciones de su subsidiaria Alejandro Bianchi a la planta que posee en el partido de San Martín. Cuando completen los trabajos —ya se ha realizado el 90 por ciento de las obras— Nobleza concentrará en el mismo sitio la fabricación de cigarrillos y toda la producción gráfica de Alejandro Bianchi.

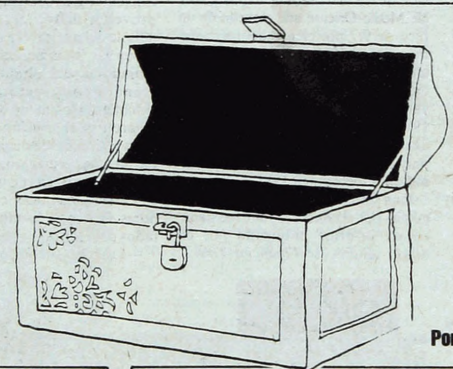
COCA COLA-NESTLE

Las sucursales argentinas de esas dos multinacionales de la alimentación están negociando un acuerdo para fabricar localmente bebidas a base de café y té listas para ser consumidas en varias partes del mundo bajo las marcas Nescafé y Nestea. Las compañías estadounidense y suiza financiarían por partes iguales un proyecto que prevé una inversión de 100 millones de dólares.

TELEFONOS

En el anuario "1990 Estadística Internacional de Telecomunicaciones" que acaba de publicar Siemens, Argentina figura con 3,2 millones de líneas telefónicas, lo que la coloca en el lugar 24 en el ránking respectivo. La lista es encabezada por Estados Unidos con 129,7 millones de líneas, seguido por Japón (51,1), Unión Soviética (30,2), Alemania Federal (28,4), Francia (25,5), Gran Bretaña (24,4), Italia (20,1), Canadá (14,0), España (11,0) y Corea (10,5). La ubicación de Argentina cae al puesto 35 en el ranking de línea por cada 100 habitantes. En esta comparación el mejor ubicado es Suecia con 66,4, seguido por Suiza (55,0), Dinamarca, Canadá y Estados Unidos. Argentina cuenta con 9,9 teléfonos por cada 100 habitantes.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Viejo como el peaje

Saber si han de establecerse peajes en las vías de comunicación es una de las cuestiones más importantes de la economía de las obras públicas, escribía Jules Dupuit (1804-1866), el 28 de marzo de 1849. Este ingeniero francés investigó la valuación económica de las obras públicas (análisis costo-beneficio) y la utilidad en su relación con la demanda. Pero veamos el origen y desarrollo de la cuestión del peaje.

Las grandes vías de comunicación fueron invento de Roma, cuya caída interrumpió el mantenimiento de decenas de miles de kilómetros de calzadas en Europa, que desaparecieron. Un medio de transporte cuatro veces más barato que los caminos lo ofrecían los ríos.

De no poca entidad también fue el traspaso del poder político a los señores feudales, quienes, no bien recomenzó el comercio, consideraron las rutas como propias e implantaron peajes fluviales y terrestres, sin aportar obras ni mejoras —cuando no sembrar obstáculos (cadenas, maderas) para forzar itinerarios y volver ineludible el pago—. A fines del siglo XIV el Rin tenía 64 peajes, el Elba 35, el Danubio 77, el Loire y sus tributarios, 130. De Nantes a Roanne (600 km) se oblaba peaje 74 veces. Los bienes, claro está, se encarecían. Una carga de sal que en Nantes valía 25 escudos cuadruplicaba el precio al llegar a Nevers (a 450 km). El peaje fluvial destrozaba el comercio. Muchos buscaban eludirlo usando las rutas terrestres, en pésimas condiciones, mucho más largas y lentas.

La doctrina de Santo Tomás legitimaba la pretensión de los nobles de exigir parte de su riqueza a los mercaderes, sin contraprestación. Ello permitía el régimen de vida conveniente a su figura y función sociales: *convenienter, secundum proprium statum (Sum. Theol., q. 32).* El mercader opinaba muy distinto: una quita de ganancias por el uso de rutas preexistentes, impuesta a la fuerza, a cambio de nada. Un robo liso y llano. Narraba un cronista del 1300 cómo el conde de Luxemburgo "puso peajeros y ladrones, que asaltaban clérigos, mercaderes y pasajeros del Mosela". Luego de infinidad de reclamos Luis XIV y Colbert declararon en 1663 abolidos los peajes —lo que no pasó de una declaración—. Célebre sería la respuesta del mercader Legendre a Colbert en 1680, *Laissez-faire, laissez-passer*, adoptada por los fisiócratas como divisa propia.

También Smith consideró los peajes: "Se convierten propiamente en especie de aduanas interiores u oficinas recaudadoras, que mucho obstruyen la rama de comercio más importante, el comercio interior del país".

La utilidad de una vía de comunicación —concluía Dupuit— *es máxima cuando el peaje es nulo.* Cuatro años después la Constitución argentina recogía la idea, prohibiendo los peajes (no otra cosa significa *derechos de tránsito*) sobre carruajes, buques y bestias de transporte (arts. 10 y 11). Ni la reforma de 1860 cambió el contenido —ni el número— de esos artículos, ni la Constitución justicialista del 11 de marzo de 1949, salvo la sustitución de *carruajes* por *vehículos, ferrocarriles, aeronaves.*

Corrupción en la colmena (I)

A la Justicia misma, con fama de imparcial Trato,
La falta de Vista no le ha menguado el Tacto;
Su mano Izquierda, que la Balanza debiera sostener,
A menudo la Coima del Oro hácela caer.

La aceptación de coimas por los jueces (ingleses), su prisión por corruptos (1289), la destitución de sir William Thorpe (1350) por coimero, la parcialidad de los jueces en Escocia y otros escándalos judiciales eran hechos que tuvo ante sí el doctor Bernard Mandeville al escribir el escandaloso poema *La Colmena Bochinchera: O Pícaros vueltos Honestos* (1705) reeditado como *Fábula de las Abejas: O Vicios Privados, Beneficios Públicos.* Cuando el Gran Jurado de Middlesex lo presentó como indecencia pública, le añadió una *Investigación sobre la naturaleza de la sociedad* (1723). Dice allí: *"Me place haber demostrado que, ni las Cualidades Fraternales y amables Afectos que son naturales al Hombre, ni las reales Virtudes que es capaz de adquirir por la Razón y la Abstinencia, son el fundamento de la Sociedad; sino lo que llamamos Mal en este Mundo, tanto Moral como Natural es el gran Principio que nos hace Criaturas Sociables, la Base sólida, la Vida y sostén de todos los Oficios y Empleos sin excepción: Allí debemos buscar el verdadero origen de todas las Artes y Ciencias, y en el momento en que el Mal cesa, la Sociedad debe deteriorarse, cuando no disolverse totalmente".*

Para Mandeville el beneficio social resulta de los vicios (orgullo, vanidad, avaricia, lujuria) de los individuos, más que de sus virtudes. La búsqueda del interés personal acarrea consecuencias socialmente deseables. A partir de acciones puramente egoístas, no reguladas ni por la autoridad pública ni producto del altruismo es posible un orden social viable, una economía que se organiza a sí misma y asigna los recursos a través del mercado.

Adam Smith comenzaba su *Riqueza de las naciones* explicando las ventajas técnicas y sociales de la división del trabajo. Mandeville le había allanado el terreno: *"Si uno se dedica exclusivamente a fabricar Arcos y Flechas, mientras otro procura Alimento, un tercero construye Chozas, un cuarto hace Vestidos, y un quinto Utensilios, no sólo se volverán útiles el uno al otro, sino que las Profesiones y Actividades mismas se tornarán mucho más Productivas, en igual Tiempo, que si todas fuesen ejecutadas indistintamente por cada uno de los Cinco".*

Mendeville añadió a su poema unas *Notas* (1723), que entusiasmaron a Keynes: *"El Arte de hacer feliz una Nación, lo que llamamos hacerla florecer, consiste en dar a todos una Oportunidad de tener empleo; para conseguirlo, el primer cuidado del Gobierno será promover una gran variedad de Manufacturas, Artes y Oficios, tantos como el ingenio pueda inventar... De esta Política, y no de las fútiles regulaciones del Derroche y la Austeridad cabe esperar la Grandeza y Felicidad de las Naciones".*